ЮРИСТ. КАК ПОСТРОИТЬ
УСПЕШНУЮ КАРЬЕРУ С НУЛЯ

ЮРИДИЧЕСКОЕ
П.О.Р.Н.О

Профессионализм. **О**шибки. **Р**азвитие. **Н**аблюдения. **О**пыт.





КОНСУЛЬТАЦИИ И ПЕРЕГОВОРЫ

Как находить подход, убеждать и достигать результата



ПРЕТЕНЗИИ И ОБРАЩЕНИЯ

Как грамотно составлять документы, которые работают



ИСКИ И ЗАЩИТА

Как готовить иски, аргументировать и побеждать

ВСЁ ОСНОВАНО НА МОЁМ ЛИЧНОМ ОПЫТЕ И ОШИБКАХ

ЧЕСТНО. ПРАКТИЧНО. ПО-НАСТОЯЩЕМУ.

ХОЛКИН ВАДИМ

2026

Вадим Холкин

ЮРИСТ. КАК ПОСТРОИТЬ УСПЕШНУЮ КАРЬЕРУ С НУЛЯ. ЮРИДИЧЕСКОЕ П.О.Р.Н.О

«Автор»
2026

Холкин В. С.

ЮРИСТ. КАК ПОСТРОИТЬ УСПЕШНУЮ КАРЬЕРУ С НУЛЯ. ЮРИДИЧЕСКОЕ П.О.Р.Н.О / В. С. Холкин — «Автор», 2026

Либо юридически имеешь ты — либо юридически имеют тебя. Середины в юриспруденции нет. Эта книга — о том, как всегда быть на той стороне, где имеешь. П.О.Р.Н.О — Профессионализм, Ошибки, Развитие, Наблюдения, Опыт. Автор — Вадим Холкин, практикующий юрист, за годы практики не проигравший ни одного дела (а закончил он почти все — ещё до суда). Он приоткрывает тайную кухню юриспруденции и на личном опыте учит, как стать успешным юристом с нуля: как производить впечатление, с которым клиент остаётся; как слушать, чтобы услышать главное; как писать претензии, обращения и иски, которые безотказно работают до суда; и почему суд — крайняя мера, а не подвиг.Эта книга для тех, кто делает первые шаги в профессии и хочет превратить своё имя юриста в бренд, — и для всех, кто хочет понимать юристов и не быть тем, кого имеют. Живое пособие для юридических компаний, желающих вырастить акул юриспруденции из своих сотрудников, и для частных юристов, прорубающих свой путь к успеху самостоятельно.

© Холкин В. С., 2026
© Автор, 2026

Содержание

ОТ АВТОРА 5
ВВЕДЕНИЕ 7
УРОКИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ 9
КОГО ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ?! 9
Конец ознакомительного фрагмента. 14

ЮРИСТ. КАК ПОСТРОИТЬ УСПЕШНУЮ КАРЬЕРУ С НУЛЯ. ЮРИДИЧЕСКОЕ П.О.Р.Н.О

ОТ АВТОРА

Нет. Эта книга не 18+. Но, извините, в современной юриспруденции всё действительно как в П.О.Р.Н.О: либо имеешь ты — либо имеют тебя. **П**рофессионализм, **О**шибки, **Р**азвитие, **Н**аблюдения, **О**пыт — вот что скрывается за страницами этого юридического **П.О.Р.Н.О**, которое я решил Вам показать.

За годы практики я не проиграл ни одного дела.Но настоящий секрет даже не в этом: почти все они закончились ещё до суда — в переговорах и в претензиях. Суд — крайняя мера, а не подвиг. Этой книгой я научу Вас добиваться своего там, где конфликт ещё не стал войной, — и чтобы юриспруденция стала делом всей Вашей жизни.На мой взгляд, нет большего счастья, чем заниматься любимым делом — за которое еще и деньги платят. Я отдавался юриспруденции и отдаюсь ей по сей день, жертвуя личной жизнью, свободным временем, семьей и, так вышло, даже годами свободы. Быть ХОРОШИМ юристом или адвокатом — это тяжелый труд. И это не красивый оборот, а описание рабочего дня: бессонные ночи над документами, ответственность за чужие судьбы, гнетущая тяжесть каждой подписи под чужой бедой.

Несмотря на это, мне часто приходилось слышать от следователей, секретарей суда, сотрудников следственных изоляторов, приставов и вообще людей, никак не связанных с юриспруденцией, рассуждения об их изнурительной работе — и о диком желании уйти в юристы или адвокаты. Потому что наша работа видится им легкой и беззаботной: сиди себе в кабинете, читай умные книжки, получай деньги.

Дорогой читатель, все мы привыкли видеть внешнюю, красочную сторону чужой профессии и чужой жизни, забывая, что у профессии, как и у монеты, две стороны. Ту, что тяжелая, рутинная и малопривлекательная, мы видеть не хотим. А надо.

Пособие, которое вы сейчас читаете, не является юридической консультацией и не заменяет ее. Оно адресовано в первую очередь тем, кто хочет связать свою судьбу с юриспруденцией в той форме, в которой она должна существовать, — и тем, кто только что вышел со студенческой скамьи, раздумывает, с чего начать юридическую деятельность, мечтает зарекомендовать себя с положительной стороны и помогать бороться с несправедливостью.

Но будет полезна эта книга и простому обывателю, желающему познать юриспруденцию на понятном бытовом языке. И тем, кто желает видеть юриспруденцию чистой, справедливой, объективной, — и просто хочет стать хорошим юристом.

Безусловно, для того чтобы стать хорошим юристом, мало знать законы и читать пособия. Нужны практические навыки и жизненный опыт. Нужно выстроить собственный механизм качественной работы — тот, который будет свойствен только Вам. А для этого нужны навыки коммуникации, знание психологии и многое другое.

Да, юрист — это вовсе не знание законов наизусть. Юрист — это стиль мышления и образ жизни в целом, который побуждает Вас жить с огнем желания в груди: найти решение всех проблем своих доверителей, постоянно совершенствоваться и стремиться превратить свое имя юриста в бренд.

То, что здесь написано, основано на моей практической деятельности и моих субъективных убеждениях, которые не всегда вписываются в привычные шаблоны профессии.

Материал нацелен на то, чтобы дать Вам базовое представление о том, что, по моему мнению, обязательно знать для выстраивания качественной юридической деятельности. О том, как закрепить за собой у клиента наиболее приятное впечатление о Вас как о юристе.

Я постараюсь разобрать «базовый минимум» практикующего юриста — тот, который облегчит Ваше развитие с самого начала, усилит успехи юриста с опытом, поможет исключить типовые ошибки наших коллег, сформирует благородное юридическое мировоззрение и откроет большой пласт коммерческой юриспруденции через бытовой, понятный язык.

> *«Когда я начал работать, я все контролировал. Люди думали, что я работаю по 100 часов в день. Сейчас, во сколько бы я ни появился на работе, никто не сомневается в моей работе. Запомни: первое впечатление остается навсегда».*
> ***(с) Харви Спектр, «Форс-мажоры»[1]***

> *«Вряд ли эта система изменится, но вероятность есть»*
> ***(с) мой знакомый Васильев Т.Д.***

ВВЕДЕНИЕ

«Кабинет у него оказался большой — от двери до стола 12 шагов. Под сердитым взором профессора я дошел до стола и сел, куда было указано. … Беседуя с профессором, я незаметно развязал мой галстук и принялся расстегивать пуговки на рубашке. Увидев, что я шарю рукой под своим пиджаком, профессор сказал: "Нет, костюм не снимайте. Я Вас не стану выстукивать. Скажу и без того, что у Вас, и как надлежит Вам бороться с Вашей болезнью". И тут, к моему удивлению, он с точностью описал картину моей болезни, какая была установлена в поликлинике с помощью всех анализов и просвечиваний. От великого изумления я промолчал, а он, тихонько засмеявшись, сказал: "Поживете с мое, куманек, и тогда не только через пиджак, но и через стенку будете видеть. Более полувека я практикой занимаюсь и приобрел некоторый опыт". Не без робости я спросил старика, как он применяет свой опыт? Ведь он видит меня всего пять минут. И вдруг разобрался в моем теле, почти не глядя. На это профессор ответил, посмеиваясь: "Вижу человека по цвету лица, по глазам, по походке, по всем малейшим черточкам, какие налагает болезнь. В сомнительных случаях, конечно, выслушиваю, но иной раз и без этого обхожусь. Успеваю разобраться в моем пациенте за то время, пока он идет от двери до стола"»[2].

Вы спросите: «К чему эти строки?» Объясню.

Ответьте себе честно: смог бы начинающий врач так же диагностировать болезнь? Уверен, что нет. Равно как и начинающему юристу не удастся моментально выявить проблему клиента и разработать свой юридический рецепт за те несколько секунд, пока клиент идет от двери до стола. Чтобы предложить варианты решения проблемы и в итоге поспособствовать ее разрешению, начинающему юристу необходимо провести как минимум полноценное исследование вопроса. А это невозможно без выявления всей сути проблемы доверителя — той самой, с которой он пришел к юристу.

Опыт — это не фокус и не дар свыше. Это тысячи прожитых встреч, свернутых в «чутье», которое старик за полувековую практику отшлифовал до совершенства. У начинающего юриста этого чутья пока нет — и не будет, пока он не наберет свой вес в кило ошибок, исправлений и наблюдений. Хотите вы этого или нет, а Ваш успех будет зависеть от коммуникативных качеств, опыта, знаний и репутации.

Чтобы научиться людям помогать, в первую очередь нужно, чтобы к Вам обратились те, кому можно и нужно помочь. Для этого важно проявлять себя с лучшей стороны с самого начала и минимизировать количество ошибок, которые уже допускали другие.

«На своих ошибках учатся, на чужих — делают карьеру».
(с) М. Жванецкий

Построение карьеры — это и есть получение жизненного опыта, проявление себя с лучших сторон, создание безупречной репутации, обучение грамотному ведению визуального и речевого диалога со своим окружением — начиная с самого знакомства и его интервьюирования.

Путь, который я предлагаю Вам пройти вместе со мной, устроен по этой же логике. Сначала — Вы: Ваш вид, Ваша речь, Ваше умение слушать и слышать. Затем — Ваш первый документ: обращение в государственный орган, с которого у многих юристов начинается практика. Затем — исковое заявление, вершина юридического письма, и путь иска через суды. А в финале — то, ради чего все это затевалось: исполненное решение и доверитель, которому помогли. На каждом этапе я буду показывать Вам «айсберги», о которые разбиваются чужие карьеры, — чтобы Вы прошли свою дорогу уже с картой.

Если Вам доводилось читать умные книги о профессии, Вы могли заметить: пишут в них, как правило, либо теоретики, либо практики. Первые дают много букв и мало жизни. Вторые дают много жизни и мало букв. **Эта книга — попытка совместить и то, и другое.** Судить Вам.

УРОКИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ

КОГО ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ?!

«Жизнь никогда не предоставляет нам второй возможности составить первое впечатление»
(с) Марк Леви, «Каждый хочет любить»



К встрече с доверителем необходимо быть готовым **всегда**. Обязательно уделяйте тщательное внимание своему внешнему виду и рабочему месту. Нельзя забывать, что мнение клиента о юристе и об организации начинает формироваться уже с того момента, когда клиент только Вас увидел и (или) переступил порог офиса и увидел его. С этого и начинается Ваше знакомство с клиентом, от которого будет зависеть и ход Вашей встречи. Часто это мнение — основание для формирования необходимого в дальнейшем психологического контакта и доверительных отношений.

Ваши мимика, настроение, взгляд, голос, рукопожатие, манера общения, походка и Ваш офис будут говорить о Вас сами. При этом Вы можете замечательно выглядеть сами, но офис будет оставлять желать лучшего, и впечатление о Вас будет соответствующим. Часть команды — часть корабля.

Да, существуют компании, которые вообще не обращают на внешний вид сотрудников и офиса никакого внимания и успешно ведут бизнес.

Но консалтинговые юридические организации и ВСЕ сотрудники таких организаций должны выглядеть безупречно. **Почему?**

Представьте, вы приходите впервые в частную организацию и отдаете ей в распоряжение судьбу своего вопроса, платите ей свои деньги, а в качестве гарантии получаете только подпись на договоре. Согласитесь, чтобы Вы чувствовали себя при этом комфортно, **офис и сотрудники должны выглядеть надежно и безупречно, быть воплощением безопасности и надежности.**Потому для юриста внешний вид очень важен.

Также внешний вид Ваш — это не только буквальное визуальное восприятие. **Ваш внешний вид это и Ваша репутация, которая будет обозреваться в сети и СМИ.** Ввиду этого Вы обязаны следить и за такими сведениями, а именно обеспечивать увеличение информации о Вас в сторонних источниках и контролировать ее содержание.

Если в интернете имеются десятки отзывов о Вас как о профессионале и их видят клиенты, то к Вам проявляется доверие заочно. Но если Вы окажете услугу некачественно и о Вас напишут негативные отзывы, то всего **один негативный отзыв может затмить 10 других и повесить на Вас «ярлык профана»**. Так же, как и начинающие юристы часто вешают ярлыки на своих доверителей при первой встрече.

И это грубейшая ошибка. Усвойте для себя, что **вешать ярлыки ни в коем случае нельзя** ни по одному признаку.

Человек пришел к Вам на встречу, чтобы поделиться проблемой как к специалисту, значит уже проявил некоторое доверие, не повесив на Вас ярлык «Все юристы шарлатаны». Проявите и Вы уважение и понимание. От этого будет зависеть успех предстоящего интервьюирования клиента.

Когда мы навешиваем на кого-то или что-то ярлык, мы пытаемся утвердиться в том, что разбираемся в этом мире. Деление на черное и белое, плохое и хорошее, богатых и бедных делает жизнь вокруг более простой и понятной. Для нас такой подход, напоминающий схему, выгоден, так как пользуясь им, мы можем быстро принимать решения. К сожалению, часто неверные. Нам не надо думать: у нас всегда есть готовый ответ для любой ситуации. Вот только наш взгляд на жизнь становится односторонним и поверхностным.

Люди зачастую считают, что есть только одна правда — их правда, и они стараются как можно быстрее ее утвердить. Прежде всего таким личностям не хватает уважительного отношения к окружающим. Толерантности. Воспитания, в конце концов. Ведь все люди на планете чем-то да отличаются друг от друга. И любой доверитель имеет право быть непохожим на Вас. Он так же, как и Вы, имеет право на свою правду и свое видение жизни.

Исследования психологов показали, что **чем ниже уровень IQ, тем быстрее человек стремится повесить на окружающих ярлыки**. Но даже те, у кого коэффициент интеллекта

выше среднего, грешат таким поведением. Люди так устроены, что одаривают окружение ярлыками моментально: при первой встрече и по первому впечатлению. А после просто ленятся взглянуть на человека по-другому. Однако при удачном стечении обстоятельств мы снимаем ярлык так же быстро, как до этого его повесили.



Когда вы судите человека по одежде, прическе или другим внешним признакам, вы ставите под сомнение его индивидуальность и право на уважительное отношение. Это форма нетолерантности и предубеждения, которые чужды юристу.

Внешний вид клиента — это маска, за которой скрываются совершенно разные обстоятельства и возможности. Скромно одетый клиент может быть финансово стабильным, а ярко и дорого — испытывающим серьезные трудности.

Когда вы считаете клиента «не таким, как нужно», вы не пытаетесь понять его реальные потребности. А Ваша работа — не судить по внешнему виду, а задавать вопросы, выявлять проблему и предлагать решение. **«Ярлычный» подход закрывает путь к доверительным отношениям**, которые Вам необходимы для качественного интервьюирования.

Клиент мог прямиком с огорода заехать к Вам. В отличие от Вас, ему не так важно, какое впечатление он произведет на Вас, и выглядеть он может так, как его устраивает. Рынок юриспруденции насыщен.

Работая в консалтинге, я часто наблюдал, как юристы брезгливо относились к консультациям по социальным вопросам. Например, к консультациям малоимущих граждан. Некоторые юристы видели в клиентах только материальную составляющую. Ярлык «неплатежеспособен» вешался еще до встречи с доверителем, а желание помочь человеку у таких юристов за искреннее спасибо и добрые отзывы о его компетентности сходило на нет только при виде темы вопроса «социальное». Такие взгляды существовали, пока мы не сформировали коллектив, в котором большая часть была приверженцами позиции «главное — помощь». Проблема действительно была связана с ярлыком «бедняка» на клиенте. Но кто мы такие, чтобы судить о том, какой человек?! Никто не знает, что Вас ждет завтра. Кем Вы окажетесь или окажутся Ваши близкие люди.

Не дай Вам Бог прочувствовать на своей судьбе буквальное значение поговорки «От тюрьмы и от сумы не зарекайся». Я знаю, о чем

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.